

MIZUHO IR *Select*

～銀・信・証グループ一体戦略～

2013年4月



みずほフィナンシャルグループ

本資料には、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料の作成時点において入手可能な情報並びに事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る本資料の作成時点における仮定(本資料記載の前提条件を含む。)を前提としており、かかる記述及び仮定は将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

また、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性等が含まれております。これらのリスクや不確実性の原因としては、与信関係費用の増加、株価下落、金利の変動、外国為替相場の変動、保有資産の市場流動性低下、退職給付債務等の変動、繰延税金資産の減少、ヘッジ目的等の金融取引に係る財務上の影響、自己資本比率の低下、格付の引き下げ、風説・風評の発生、法令違反、事務・システムリスク、日本及び海外における経済状況の悪化、規制環境の変化その他様々な要因が挙げられます。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

当社の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌等の本邦開示書類や当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F年次報告書等の米国開示書類等、当社が公表いたしました各種資料のうち最新のものをご参照ください。

当社は、東京証券取引所の定める有価証券上場規程等により義務付けられている場合を除き、新たな情報や事象の発生その他理由の如何を問わず、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しを常に更新又は改定する訳ではなく、またその責任も有しません。

本資料は、米国又は日本国内外を問わず、いかなる証券についての取得申込みの勧誘又は販売の申込みではありません。

本資料における 計数及び表記の取扱い

グループ会社の略称等:みずほフィナンシャルグループ(FG)、みずほ銀行(BK)、みずほコーポレート銀行(CB)、みずほ信託銀行(TB)、みずほ証券(SC)、2013年7月のBK-CB合併成立後のみずほ銀行(新BK)
なお、〈みずほ〉はみずほグループの総称

3行合算^{*1}:BK、CB、TBの単体計数の合算値
(2006年3月期以前の計数については、単体計数に傘下にあった再生専門子会社を合算した値^{*2})
(2013年7月のBK-CB合併成立後は新BK、TBの単体計数の合算値)
新BK+TB+SC:新BK、TB、SC(含む主要子会社)の単体計数の合算値

*1: 経費は除く臨時処理分 *2: 各再生専門子会社は2005年10月1日に親銀行と合併

目次

1. 銀・信・証グループ一体戦略	P. 3	3. みずほ証券(証券機能の活用)	P. 18
- 事業戦略(ポイント)	P. 4	- 合併完了	P. 19
- 経営インフラ(組織・体制)	P. 5	- 実績推移	P. 20
- 財務戦略(主要計数)	P. 6	- 2013年度運営の全体イメージ	P. 21
- 財務戦略(非金利収支)	P. 7	- 事業強化に向けた3つの戦略	P. 22
- 銀・信・証	P. 8	- 「銀・信・証」連携戦略	P. 23
- お客さま利便性向上	P. 9	- ホールセール分野における連携戦略	P. 24
		- リテール分野における連携戦略	P. 25
		- 中堅・中小企業に係る連携戦略	P. 26
		- 2013年度の取組みの概要(スケジュール)	P. 27
2. みずほ信託銀行(信託機能の活用)	P. 10	4. トラストラウンジ／プラネットブース	P. 28
- 目指す姿	P. 11	- 個人顧客向け 銀行-信託連携	P. 29
- 「強み」	P. 12	- 個人顧客向け 銀行-証券連携	P. 30
- 重点戦略	P. 13		
- ①「銀・信・証」一体運営の徹底推進 (リテール分野／ホールセール分野)	P. 14		
- ②コンサルティング機能の強化／	P. 16		
- ③ 信託フロンティアの開拓			
- ④ 信託プロダクツの強化	P. 17		

1. 銀・信・証グループ一体戦略

2. みずほ信託銀行（信託機能の活用）

3. みずほ証券（証券機能の活用）

4. トラストラウンジ／プラネットブース

本章には、事業戦略や数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。将来の見通しに関する記述に係る留意事項等につきましては、1ページをご参照ください。

5つの基本方針

5G

FIVE POLICIES

Group

Collaboration

機能
戦略

「銀・信・証」モデルの進化形へ

- “One MIZUHO”の徹底を通じた「銀・信・証」ビジネスモデルの高度化とグループ全体の営業推進・経営管理態勢の構築
- ・ 多様な顧客ニーズに応える、グループベースでのセグメント別戦略
- ・ 新BK頭取に加え、TB・SC社長もFG経営会議の常任メンバー化
- ・ 銀・信・証横断的なビジネス戦略企画推進機能を担うユニット及びユニット長をFGに設置

戦略軸

Growth

Potential

国内
戦略

ワンバンクシナジーの徹底追求
顧客基盤・取引の奪還と拡大

Global

Penetration

海外
戦略

アジア地域ナンバー1の
“Debt Arranger”の地位確立

Groundwork

Enhancement

財務
戦略

財務構造の改革と
バーゼル3の前倒し達成

Governance

Organization & Culture

経営
インフラ

先進的グループ一体経営の推進
One MIZUHOカルチャーへの革新

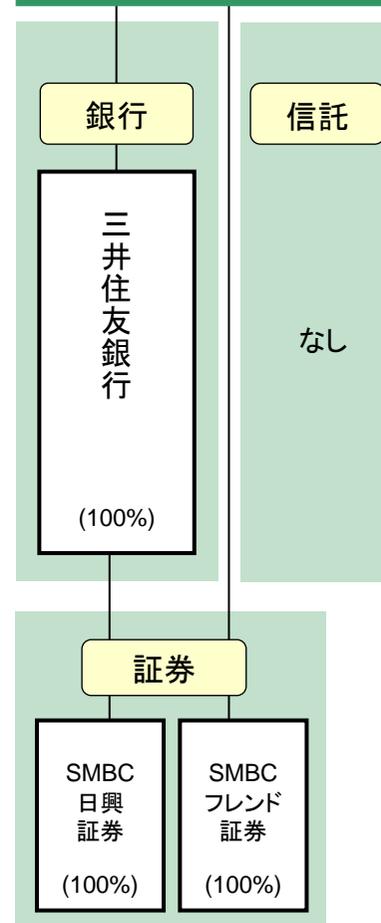
経営インフラ
(組織・体制)

銀・信・証を自前で保有する唯一の邦銀グループとしての独自性を追求

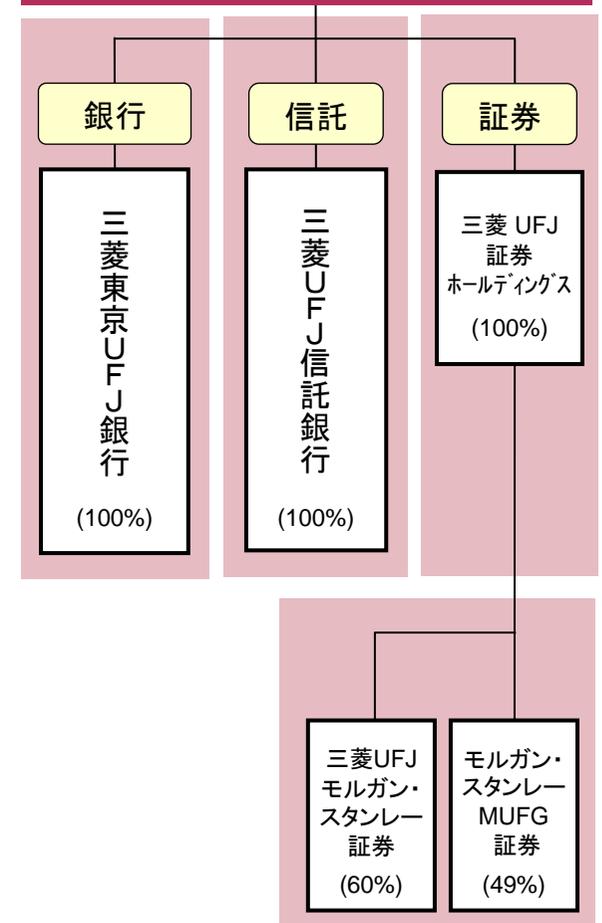
みずほフィナンシャルグループ



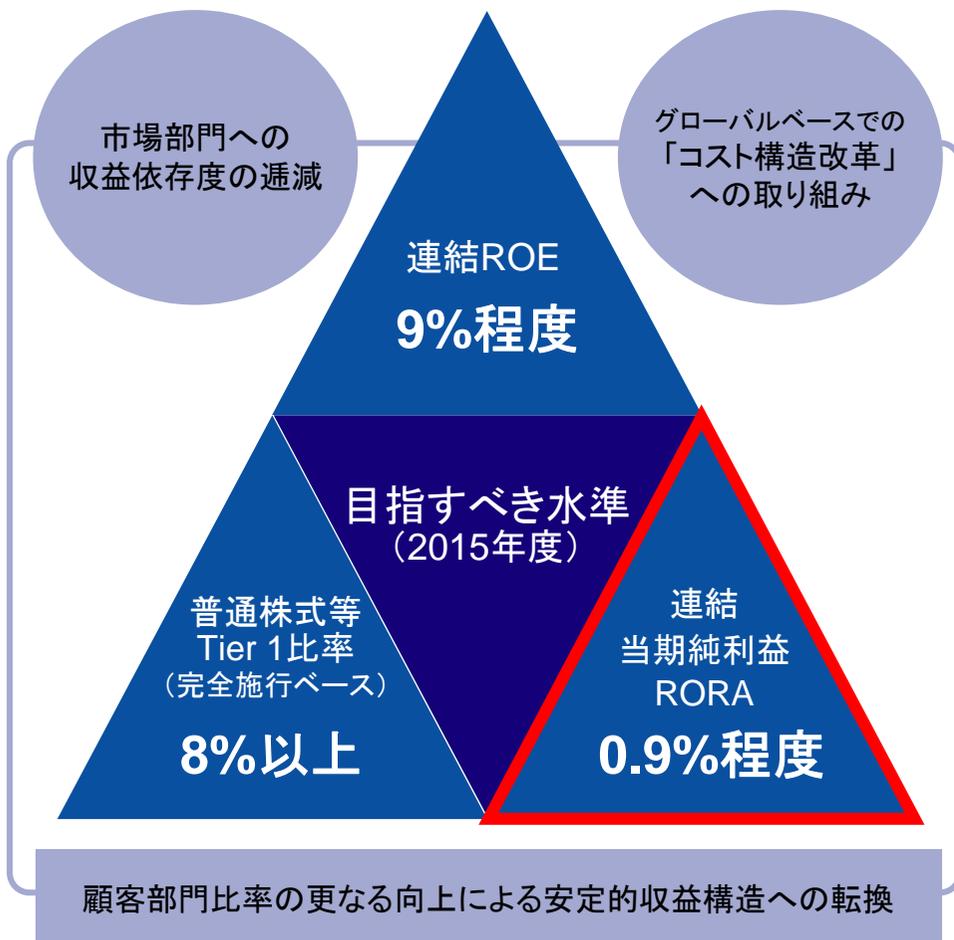
三井住友 フィナンシャルグループ



三菱UFJ フィナンシャル・グループ



出所: 各社公表情報を基に当社作成



(注)2015年度末に向けての経済環境は、以下の水準を前提
政策金利:0~0.1%程度、10年国債利回り:1.20%程度、日経平均株価:11,000円程度、
為替(ドル/円):92円程度

2015年度計画		
収益性	連結当期純利益	5,500億円レベル
	連結ROE	9%程度
効率性	連結当期純利益 RORA	0.9%程度
	グループ経費率 ^{*1}	50%台半ば
	経費率(銀行部門) ^{*2}	50%台前半
健全性	政策保有株式/Tier 1 ^{*3}	25%程度
	普通株式等Tier1比率 (完全施行ベース)	8%以上 (含む第11回第11種優先株式)

*1: 新BK+TB+SCベース *2: 新BK+TBベース

*3: バーゼル3 移行措置ベース、第11回第11種優先株式を普通株式等Tier1に含む

信託・証券部門の収益増強による非金利収支比率の向上

2015年度計画

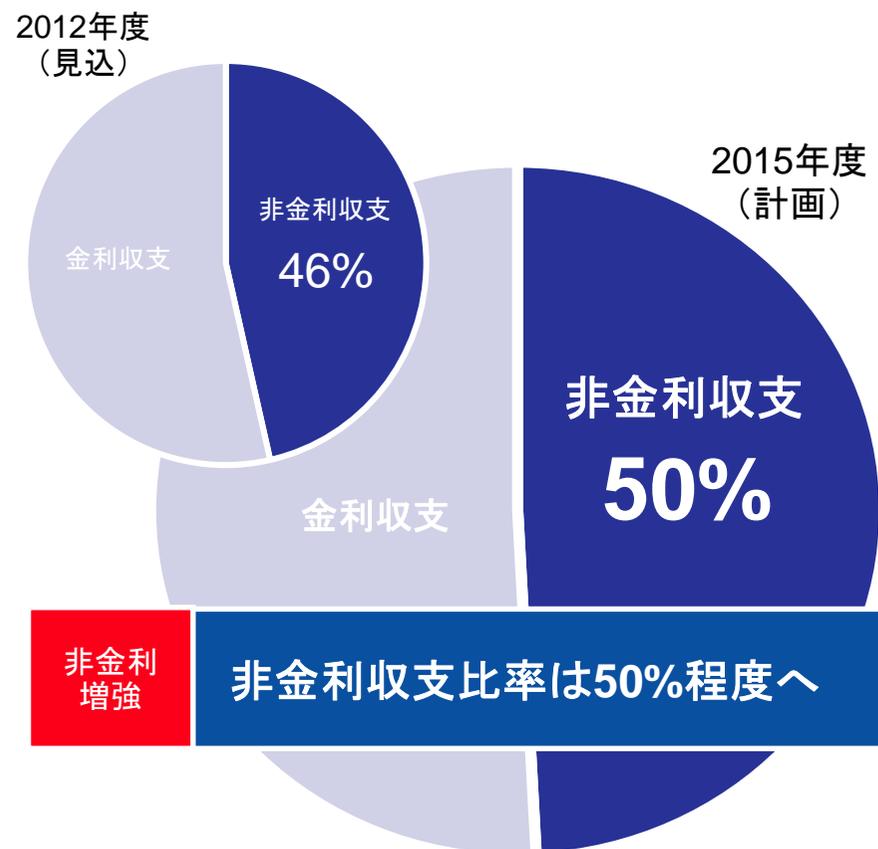
(概数、億円)

新BK (新みずほ銀行)	16,000
TB (みずほ信託銀行)	1,300
SC (みずほ証券)	2,800
業務粗利益 (新BK+TB+SC)	20,000
経費	△11,000
業務純益 (新BK+TB+SC)	9,000

(注)2015年度末に向けての経済環境は、以下の水準を前提
政策金利:0~0.1%程度、10年国債利回り:1.20%程度、日経平均株価:11,000円程度、
為替(ドル/円):92円程度

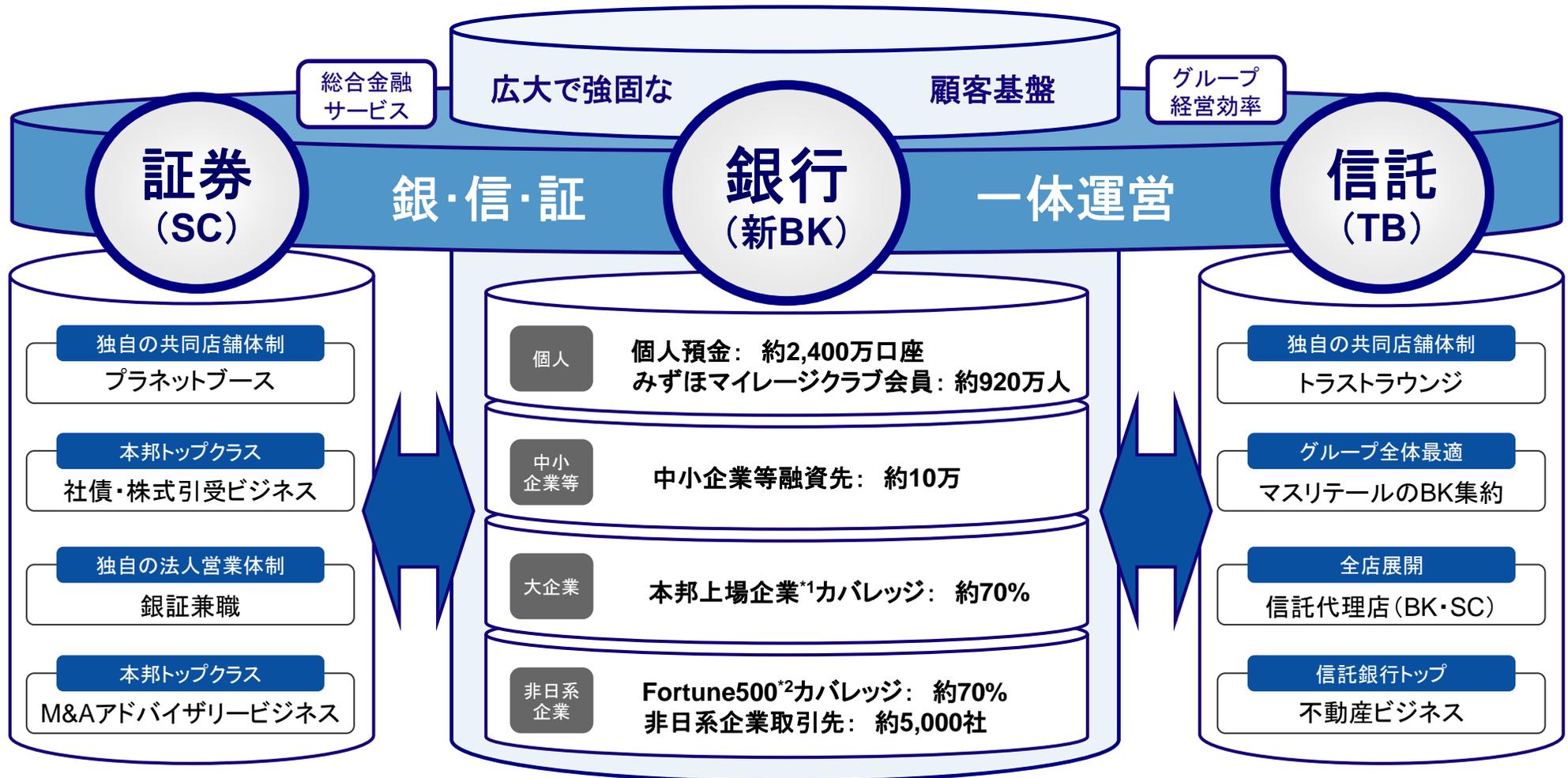
対顧非金利収益比率(業務粗利益)

(新BK+TB+SCベース、管理会計)



銀・信・証

多様な顧客ニーズに応える「銀・信・証グループ一体戦略」の展開



*1: 東証・大証・名証に上場の企業

*2: FORTUNE誌2011年7月25日号掲載のFORTUNE Global 500®

お客さま
利便性向上

高度化・多様化する顧客ニーズにグループの総力を結集して対応

利便性向上

銀行・信託・証券を自前で保有する唯一の邦銀グループとして、これらの機能を最も有効に活用するための新しいコーポレートストラクチャーとコーポレートガバナンス体制を確立し、One MIZUHO New Frontier プランの着実な実行を通じ、お客様利便性を一段と向上

お客さま

個人

中小企業
企業オーナー等

中堅・
中小企業

大企業

金融・
公共法人

非日系法人

(みずほ)

銀行

信託

証券

〈みずほ〉のお客さまとしてグループ横断的にサービスを提供

- お客さまのライフサイクルに応じた運用・調達に亘る幅広い金融商品の提供
- 「先進的かつ簡単・便利・快適な次世代リテールサービス」の構築
- お客さまに親しみやすい優しい金融サービスの提供（高齢者、働く女性等）

- オーナーの「永続的な企業価値の向上」と「永続的なファミリーの発展」に貢献するソリューションの提供
- 創業期におけるファンド資金の提供
- 後継者育成支援

- 企業ライフサイクルに応じた事業戦略・資本政策のアドバイス
- ファンド等のリスクマネー供給による成長支援
- 中堅・中小企業も含めた海外展開サポート

- 企業価値の向上に資する金融ソリューションのグループ横断的な提供
- グローバルな業種知見をベースとした提案や成長に向けたリスクマネー供給

- 地域活性化に向け、地域金融機関のエリアパートナーとして協働
- 財政負担を軽減しながら公共事業を推進可能なPPPスキームの提供

- アジア・日本を基点とする高度で幅広い金融サービスのシームレスな利用
- ローンのみならず、産業知見や銀・証等に亘るプロダクツ提供力に裏付けられた中長期的リレーション

1. 銀・信・証グループ一体戦略

2. みずほ信託銀行（信託機能の活用）

3. みずほ証券（証券機能の活用）

4. トラストラウンジ／プラネットブース

本章には、事業戦略や数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。将来の見通しに関する記述に係る留意事項等につきましては、1ページをご参照ください。

みずほ信託銀行の目指す姿

みずほ信託銀行
(TB) の目指す姿

「お客さまから最も信頼される信託銀行」

TBの基本方針

- 1 「銀・信・証」一体運営を徹底推進
- 2 「信託フロンティア領域の開拓」に挑戦

「銀・信・証」一体運営におけるTBの役割

〈みずほ〉の広大で 強固な 顧客基盤

「銀・信・証」一体運営による総合金融サービスの提供

高度な信託機能を発揮したソリューション、商品・サービスの提供

銀行
(新BK)

新BKメイン先の信託メイン化
ソリューション・コンサルカ提供

信託
(TB)

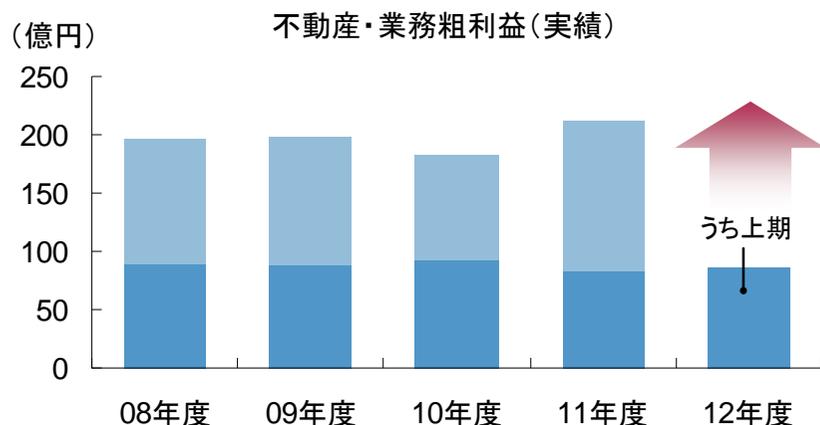
ソリューション
提供に係る連携

証券
(SC)

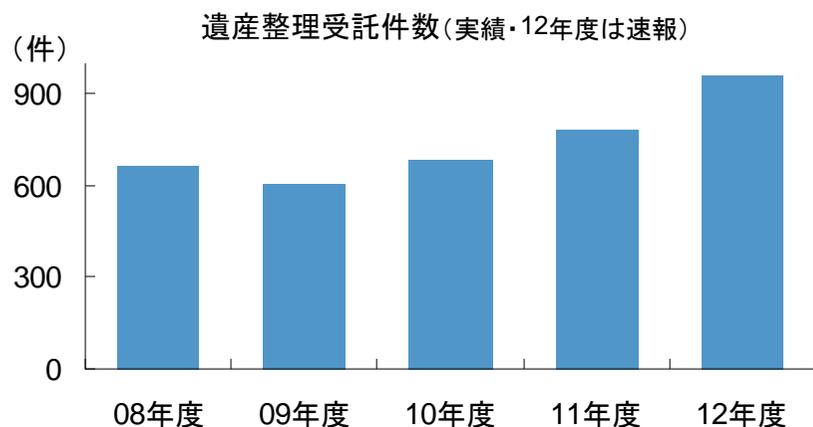
みずほ信託銀行の「強み」

① 業界トップの「不動産ビジネス」

～グループ顧客ニーズ対応により、高水準の収益を確保～



② 資産承継・事業承継、財務戦略などの「コンサルティング力」

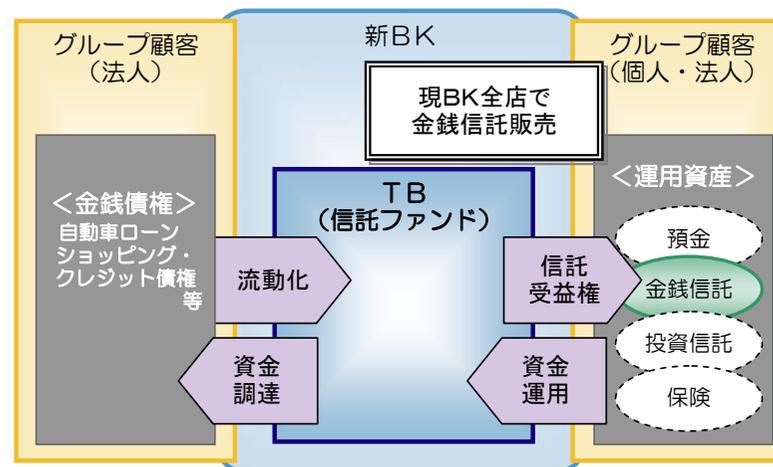


③ 高度な「商品開発力」

～〈みずほ〉ならではの信託プロダクツの提供～

■ 金銭信託のBK販売

- 10年12月以降、BK取扱店舗を順次拡大→12年8月全店へ
- BK販売残高は約4,400億円
ファンド全体では残高1兆円超(13年3月末)



■ 地銀向け劣後ローン運用型金銭信託

- 劣後ローン借入を行う地銀自らが自行顧客に販売

■ 株式給付信託(日本版ESOP)*

- 役員等向け、海外現地社員向けも開発

* 社員への退職給付や社員持株会による取得等を目的として、予め設定した信託に自社株式を保有させるもの

みずほ信託銀行の重点戦略

重点戦略

戦略のポイント

① 「銀・信・証」一体運営の徹底推進

《リテール分野》

■ 相談される銀行＝コンサルティングバンクへ

《ホールセール分野》

■ 新BKメイン先の信託メイン化の徹底推進

② コンサルティング機能の強化

■ グループ顧客に対し、信託機能を活用したコンサルティング提供を飛躍的に拡大

③ 信託フロンティアの開拓

■ グループ顧客ニーズを起点に、信託機能を駆使したソリューションを提供

■ 信託機能を活用した個人金融資産活性化・新産業育成等への貢献

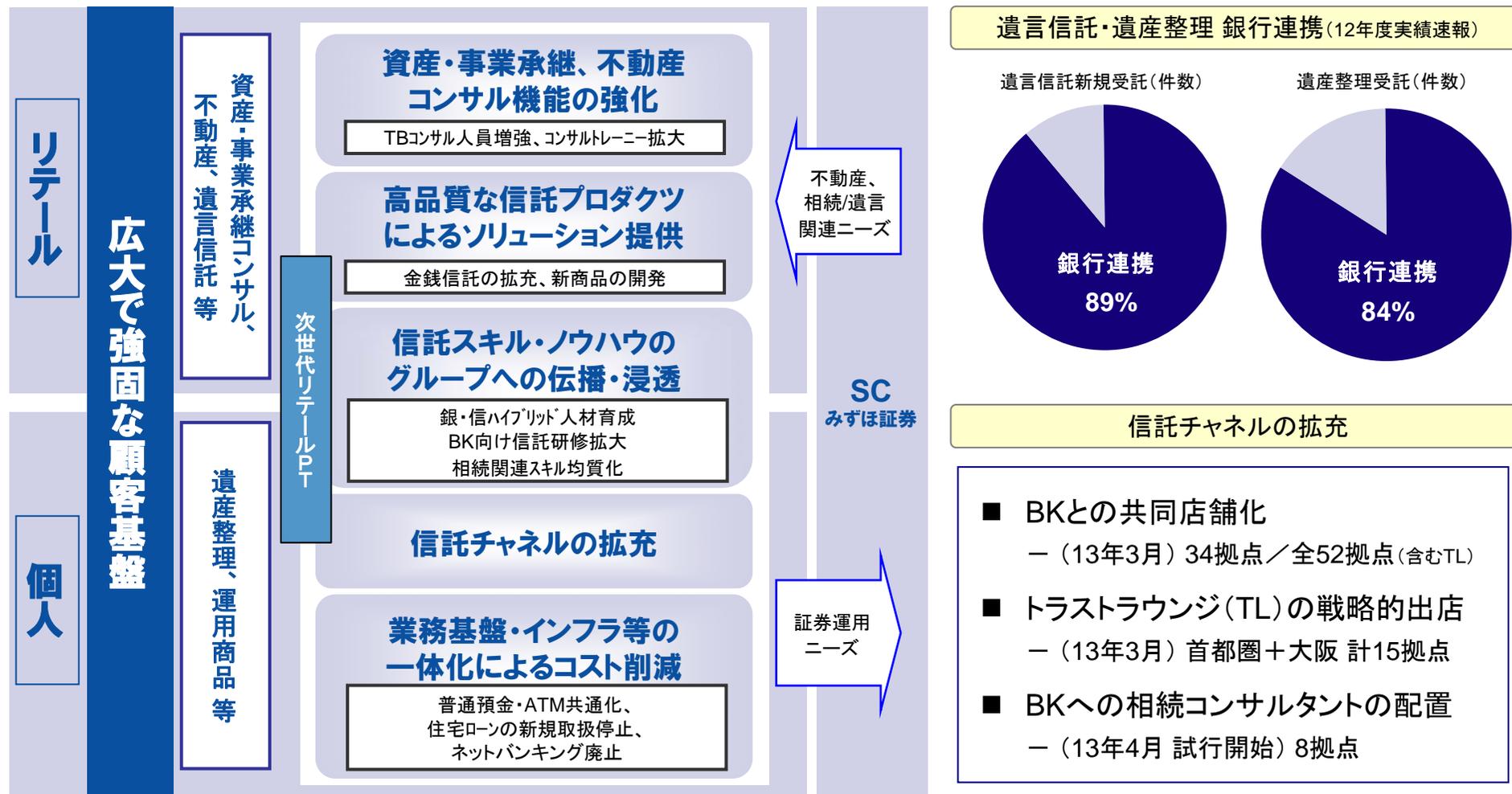
④ 信託プロダクツの強化

■ 不動産No.1の堅持

■ 信託スキル・ノウハウの専門性強化による高品質な信託ソリューションの提供

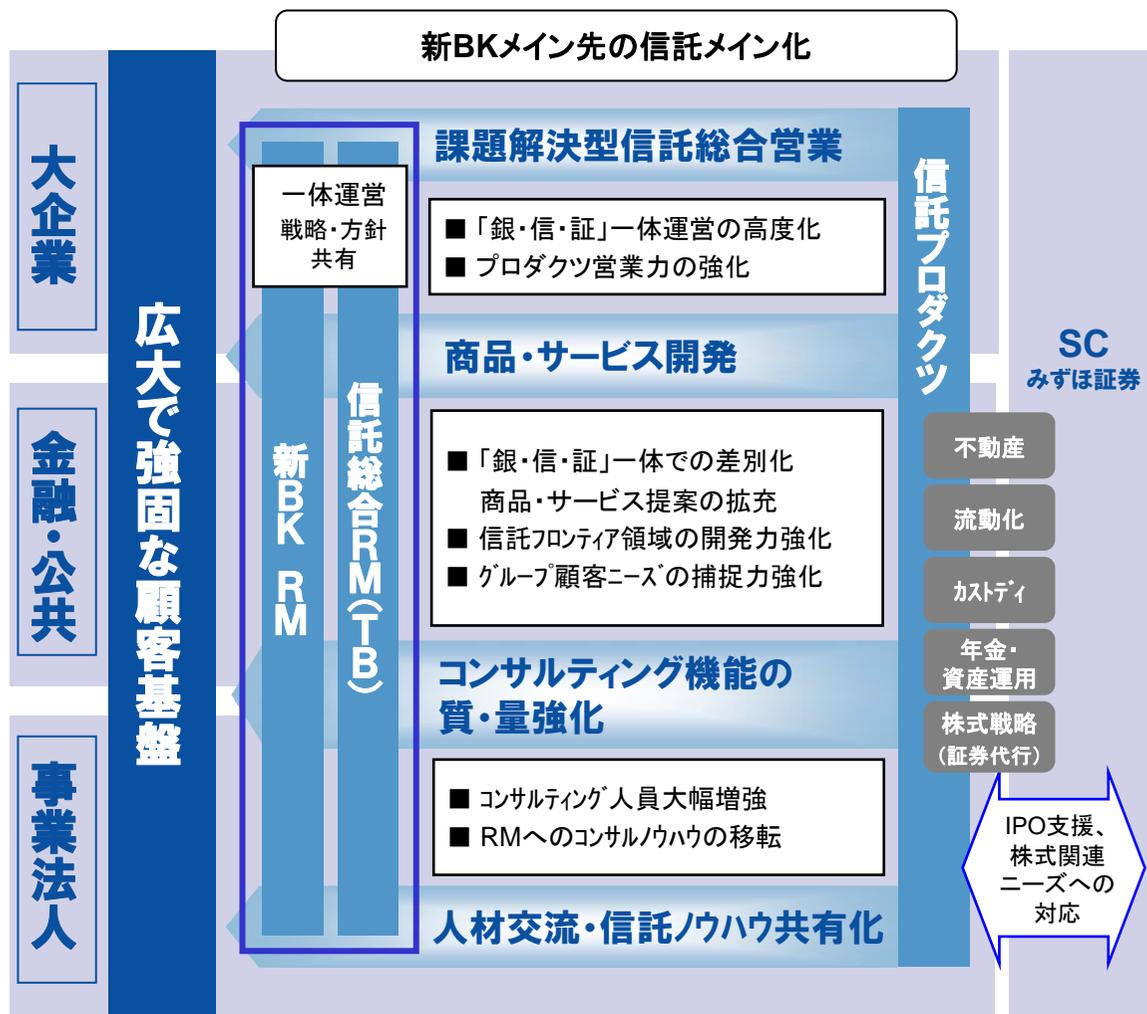
①「銀・信・証」一体運営の徹底推進～リテール分野～

相談される銀行＝コンサルティングバンクへ

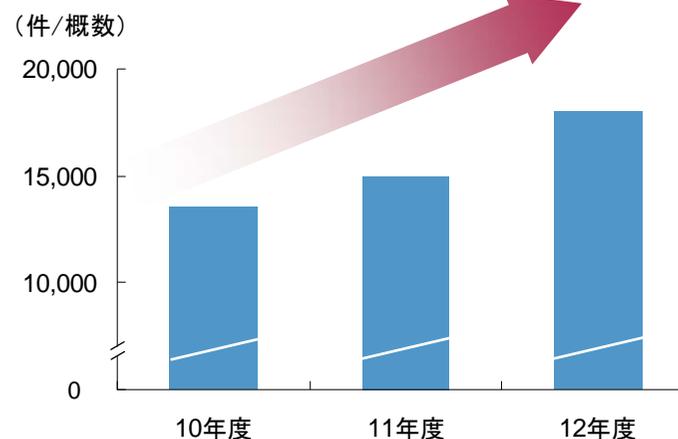


①「銀・信・証」一体運営の徹底推進～ホールセール分野～

グループ顧客基盤と「銀・信・証」連携をベースとした戦略展開

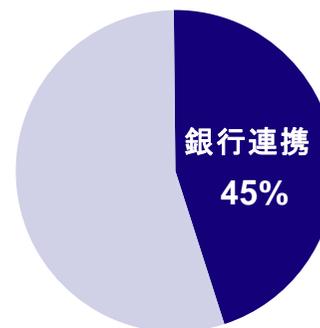


不動産情報(連携)件数

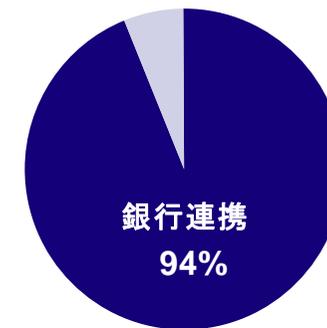


年金信託・証券代行 銀行連携 (12年度実績速報)

年金信託新規受託(額)



証券代行新規受託(社数)



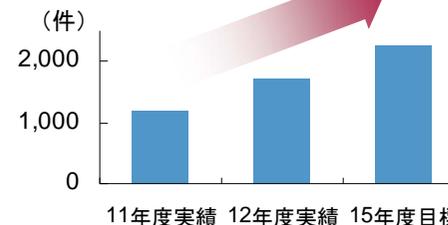
② コンサルティング機能の強化／③ 信託フロンティアの開拓

コンサルティング機能の質・量両面における飛躍的拡大

グループ顧客に対し、
信託機能を活用した
コンサルティング提供を
飛躍的に拡大

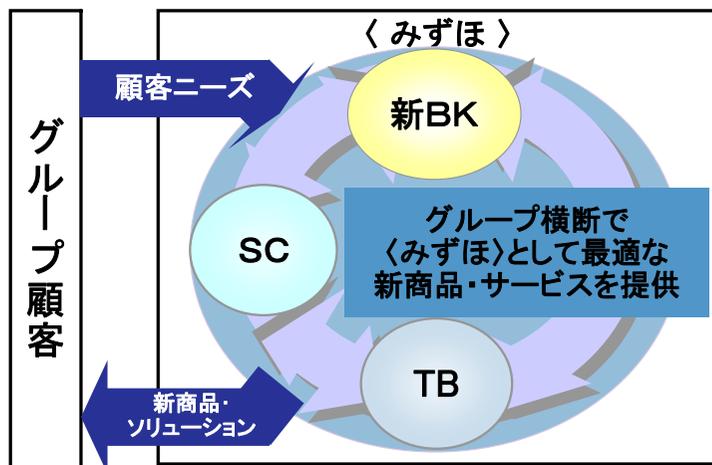
- 事業承継・資産承継、財務コンサル等によるグループ収益拡大
- コンサルティング人員大幅増強
- 事業承継・資産承継等に精通する人材育成
ー コンサルティングトレーニー拡大

資産承継ニーズへの対応
(遺言信託新規受託件数)

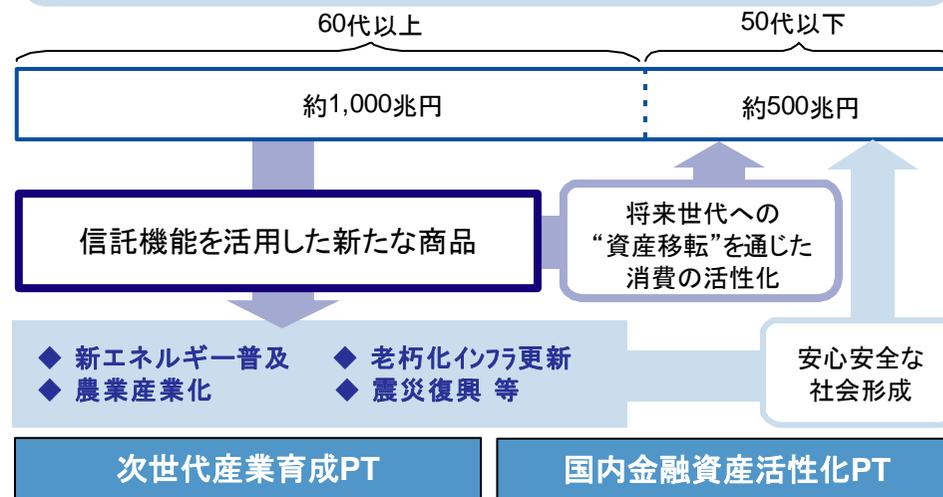


新たな分野・信託フロンティア領域の開拓

グループ顧客ニーズを起点に、信託機能を
駆使したソリューションを提供



信託機能を活用した個人金融資産活性化・
新産業育成等への貢献



④ 信託プロダクツの強化

不動産

- コンサル機能を活かした不動産総合サービスの推進
(コンサル→仲介・流動化・ファイナンス へのトータルコーディネート)
- 「銀・信・証」一体運営による不動産情報の
「質」×「量」の優位性の徹底拡大
- 不動産ファンドビジネスへの本格的な取り組み
- インバウンドニーズを中心とした海外投資家向け
ビジネス推進

不動産
No.1の
堅持

流動化・ カストディ

- 信託ファンドビジネスの高度化
～ 流動化対象資産(運用資産)の多様化(対象国・対象債権)
- グループ一体となった信託ソリューションニーズの捕捉、
商品開発の強化
- アジアにおけるカストディ業務の検討

プロダクツ
高度化

株式戦略 (証券代行)

- 「銀・信・証」連携による未上場先の受託・IPO支援
- 「信・証」連携によるIR活動・株主関連サービス支援

新BKメイン先の
信託メイン化
徹底

年金・ 資産運用

- グループ一体となったプロダクツ、ソリューション開発
- 確定給付／確定拠出年金一体でのニーズ捕捉の強化
- 株式給付信託(日本版ESOP)の受託推進

新たな分野、信託フロントティア領域の開発

1. 銀・信・証グループ一体戦略

2. みずほ信託銀行（信託機能の活用）

3. みずほ証券（証券機能の活用）

4. トラストラウンジ／プラネットブース

本章には、事業戦略や数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。将来の見通しに関する記述に係る留意事項等につきましては、1ページをご参照ください。

みずほ証券 合併完了

合併シナジー(200億円)の早期刈り取りとともに、新会社の融合・変革の加速化に取り組み
⇒2013年度は約100億円のシナジー実現を目指す

① ワンセキュリティーズ・スタートダッシュプログラム (2013年1月～)

- 合併シナジーの早期刈り取り、かつシナジーの最大化に向けたスタートダッシュで、プラスのモメンタムを実現
- 粗利拡大、及びコスト削減／効率化の両面でのシナジー実現を見据えた施策の推進

② 組織融合・変革プログラム (2013年4月～)

- 新会社の組織融合・変革を加速化する目的で「組織融合・変革プログラム」を開始
 - 「融合」: 銀行系証券としての圧倒的信頼・総合力を実現する、融合モデル・文化の創出
 - 「変革」: 組織力の持続的向上、人材・顧客の拡大再生産を促進する仕組み・風土の確立

想定するシナジー効果(2015年度)*

主なトップライン増強策

- 投資銀行部門
 - 中堅法人業務の拡大
 - リテール販売網拡充に伴う引受シェア向上
- 市場・商品部門
 - リテールへのプロダクト供給推進
- リテール関連
 - 銀行連携顧客数拡大

主なコスト削減策

- IT経費(90億円) :
 - 合併に伴うシステム片寄せによる削減
- 物件費等(30億円) :
 - 合併後の店舗統合に伴う店舗費削減(2013年度中36店舗を計画)
 - オフィス費用
 - 本社オフィスの移転
 - 人件費の削減(700名程度削減)



* シナジー効果200億円は2011年度比

みずほ証券の実績推移

2012年度業績推移(連結)

(単位:億円)

		1Q	2Q	3Q	4Q
みずほ証券	純営業収益	529	538	555	4月30日発表予定
	経常利益	53	44	10	
	当期利益	54	29	10	
インベスターズ証券 旧みずほ	純営業収益	110	127	137	4月30日発表予定
	経常利益	2	19	24	
	当期利益	▲5	14	▲34*	
日経平均株価 (各期末終値、単位:円)		9,006	8,870	10,395	12,397
東証1部売買代金 (1日あたり平均、単位:億円)		12,048	10,437	13,170	23,879

* システム除却・システム統合に係る特別損失約42億円を含む

2012年度の主な合併シナジー

【トップライン】

- 営業店においてクロスセルが進み、合併により拡大した商品ラインアップに基づいた販売が順調に増加
 - 合併後第1号投信の販売額が1,000億円を突破
- みずほ銀行からの新規紹介顧客数の拡大

【システム片寄せ】

- 全体90億円のシナジー見込額のうち、40億円程度を2012年度末までに実現
- 2013年度末までには見込額のうち大半をシナジーとして実現予定

【人員削減】

- 2012年度末までに130名程度を前倒しで実現
 - 2013年度には更に300人程度を削減予定
- 自然減を中心に、2015年度末までに2011年度末比700名程度削減予定

みずほ証券の2013年度運営の全体イメージ

2013年度

- I. 合併シナジーの早期実現及び組織の融合／変革
- II. 中期経営計画の初年度としての取り組みを、銀・信・証一体となって強力に推進

I

ワンセキュリティーズ ・スタートダッシュ プログラム

- ✓ トップライン増強
- ✓ 店舗統廃合
- ✓ 人員計画
- ✓ 組織再編 etc

合併シナジーの
早期実現、最大化

オペレーション

人材

評価制度

II

中期経営計画の着実な実行

目指す姿・将来像

- 金融・資本市場の参加者の一員として、市場を通じた成長資金の供給に努め、その健全な発展を通じて、日本、アジア、ひいては世界の経済成長に資すること
- お客さまの資産形成や企業価値向上に貢献し、喜びを共に分かち合える存在となること

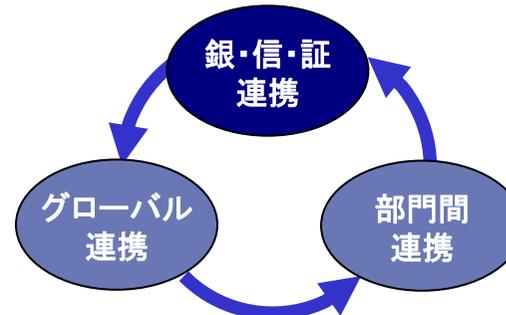
2013年度業務計画

中期経営計画1年目としての取り組み

3つの強化戦略

- ①リテール預り資産
15兆円以上
- ②日本株シェア5%
- ③グローバルDCM強化

3つの連携



合併新会社を支える強力な経営インフラの整備

I

合併フォローアップTF (2013年4月まで)

組織融合・ 変革プログラム

- ✓ 銀行系証券としての圧倒的信頼・総合力を実現する、融合モデル・文化の創出
- ✓ 組織力の持続的向上、人材・顧客の拡大再生産を促進する仕組み・風土の確立

組織の
「融合」／「変革」

IT・システム

コンプライアンス

規制対応

みずほ証券 事業強化に向けた3つの戦略

これまでプレゼンスを確立してきた事業分野に加え、3つの強化戦略に取り組み

3つの強化戦略

① リテール預り資産15兆円以上
(2012年度末比+3.5兆円)

② 日本株シェア5%獲得

③ グローバルDCM強化

重点施策

① 営業体制の更なる整備

- セグメント営業の強化(リテールG/ウェルスマネジメントG/法人G、等)

② 銀信証連携の高度化

- 銀行との連携網強化、アシスト仲介の強化、人材交流の促進

③ 商品ラインアップ・サービス・機能の拡充

① リサーチ業務の強化

- 日経ヴェリタスのアナリストランキング9位→4位(2013年3月)
- Institutional Investorsのアナリストランキング9位→3位(2013年4月)

② グループ内各部門との連携強化

- 投資銀行部門、国内営業部門、銀行との連携による取引フローの拡大
- 投資銀行部門、銀行兼職部との連携によるIR機能強化

① 海外における銀証連携の強化

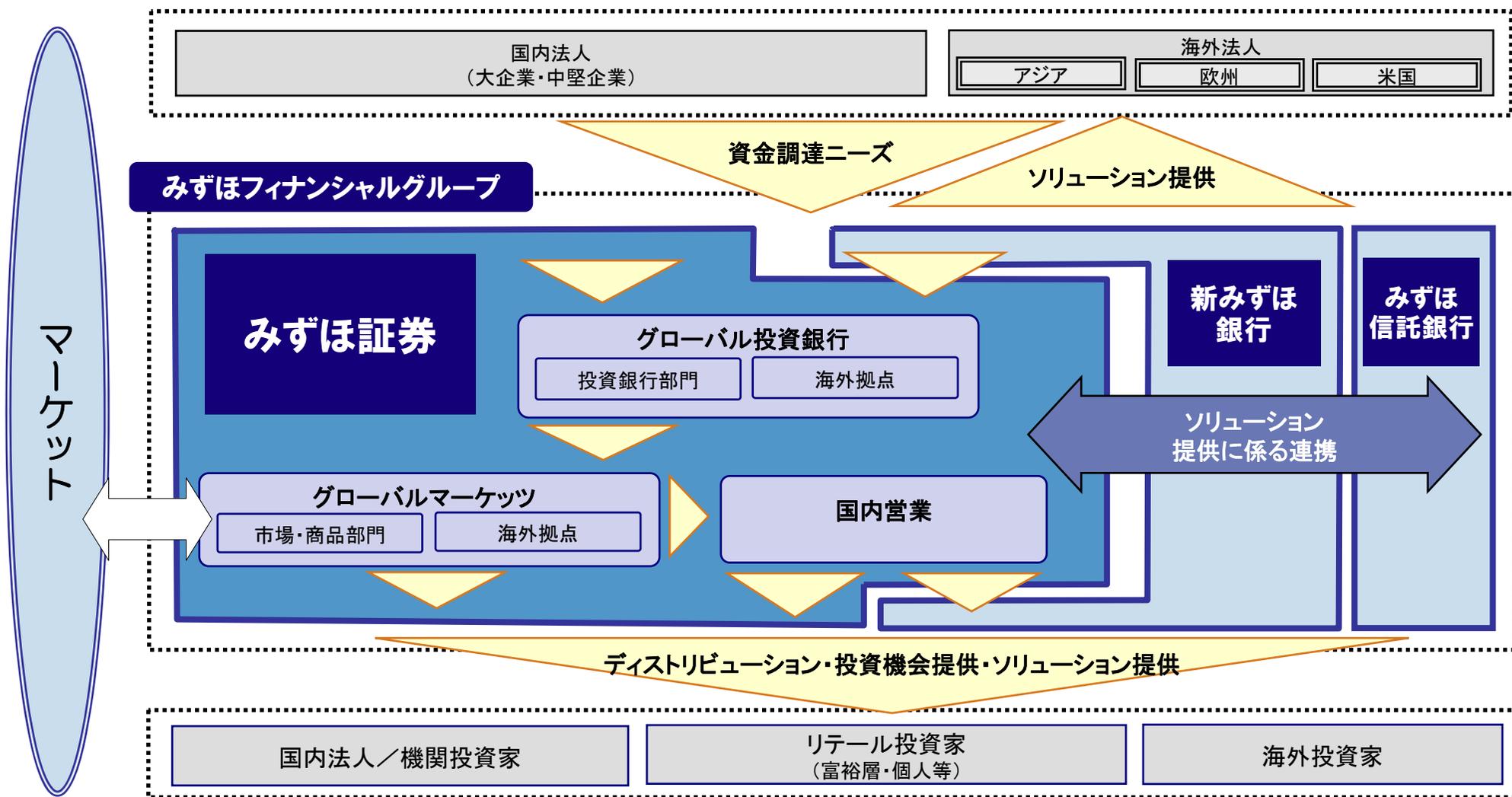
- 米国DCMは、兼職等の連携により、既に相当な成果
- アジアでのCB(新BK)のネットワークを活かし、兼職導入を含めた銀行との連携を強化

② アジアにおける債券ビジネスの強化

- 国内外の投資家基盤の活用によるプライマリー業務の強化
- 円・ドル建プロダクツのアジアへのディストリビューションの強化

みずほ証券における「銀・信・証」連携戦略

〈みずほ〉の顧客基盤・ノウハウをフル活用し グループ唯一の総合証券会社としてのプレゼンスを確立



ホールセール分野における連携戦略

〈みずほ〉独自の「総合カバレッジ」を通じて 高度なソリューションを提供

〈みずほ〉独自の「総合カバレッジ」機能

- 銀・証兼職のカバレッジ体制により「金融のワンストップ・ショッピング」を実現
 - ー オリジネーションの担い手として、証券ニーズを発掘
 - ー グローバルに銀・証連携し、資本調達・M&A・証券化等の高度なソリューションを提供
- 兼職部の更なる拡大の検討

競合他行・他社を圧倒する「業種・業界のプロ」

- 長期間築き上げてきた強固なリレーションと産業動向を俯瞰できる幅広い顧客基盤

「総合カバレッジ」サポート機能の拡充

- セクターカバレッジ機能
 - ー 化学・素材、メディア・情報通信、運輸等9セクター
 - ー 兼職部拡大に合わせて更に拡大予定
- プロダクツマーケティング機能

国内公募債総合

	引受額(億円)	シェア
1 みずほ証券	29,764	21.0%
2 三菱UFJモルガン・スタンレー証券	28,193	19.9%
3 野村証券	25,902	18.2%
4 大和証券	21,186	14.9%
5 SMBC日興証券	16,516	11.6%

2012/4-2013/3、引受金額ベース
地方債(主幹事方式)・サムライ債・優先出資証券含む
出所:アイ・エヌ情報センターのデータを基にみずほ証券にて作成

総合ABS主幹事

	取引金額(億円)	件数
1 みずほフィナンシャルグループ	12,139	189
2 モルガン・スタンレー	4,272	14
3 大和証券グループ本社	3,259	8
4 野村ホールディングス	2,789	6
5 三井住友フィナンシャルグループ	2,571	6

2012/4-2013/3、取引金額ベース、払込日ベース
出所:トムソン・ロイター

M&Aアドバイザリー日本企業関連

	取引金額(億円)	件数
1 みずほフィナンシャルグループ	49,727	146
2 野村	45,807	129
3 三菱UFJモルガン・スタンレー	41,414	106
4 JPモルガン	27,618	19
5 ゴールドマン・サックス	23,502	29

2012/4-2013/3、ランクバリューベース
日本企業関連公表案件、親会社の国籍が日本である案件を含む、不動産案件を除外
出所:トムソン・ロイター

(主な事例)
ソフトバンクによるスプリント・ネクステルの買収
ソフトバンクによるイー・アクセスの株式交換完全子会社化

国内エクイティ総合

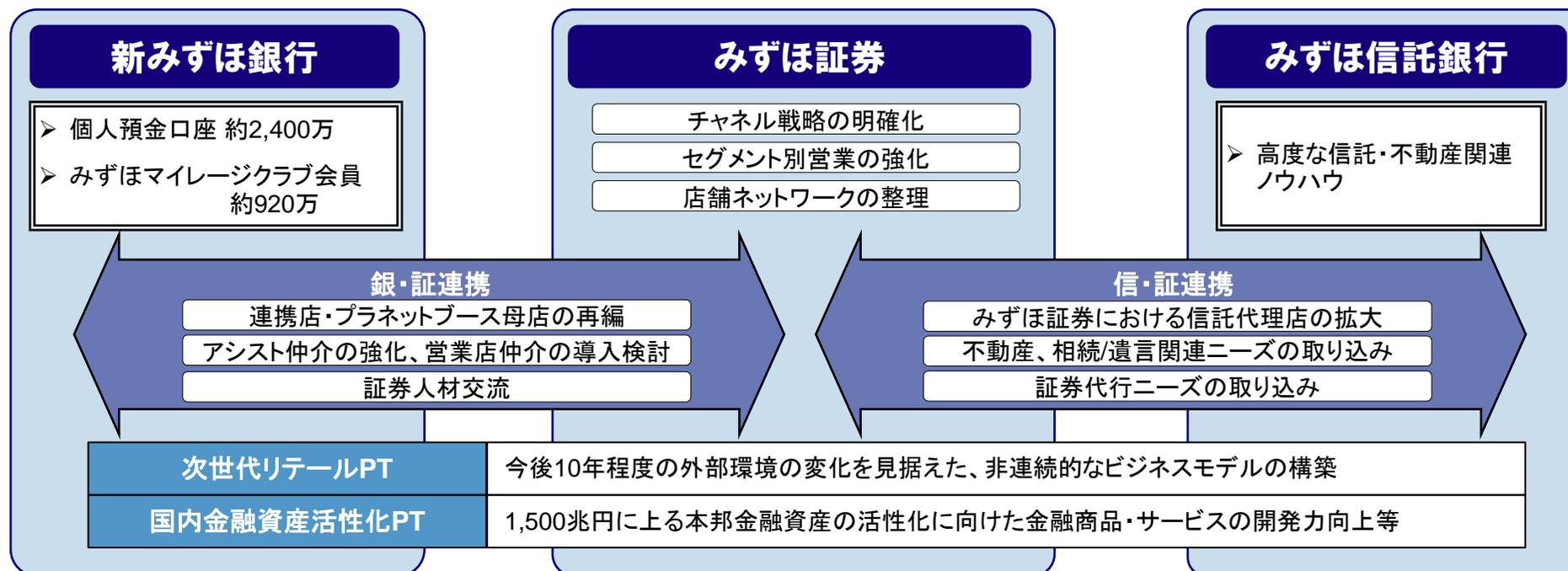
	引受金額(億円)	シェア
1 野村証券	5,286	23.9%
2 大和証券	4,766	21.5%
3 みずほ証券	3,213	14.5%
4 SMBC日興証券	2,790	12.6%
5 三菱UFJモルガン・スタンレー証券	2,456	11.1%

2012/4-2013/3、引受金額ベース
新規公開株式、既公開株式、転換社債型新株予約権付社債の合算(REIT含む)
出所:アイ・エヌ情報センターのデータを基にみずほ証券にて作成

(主な事例:主幹事案件)
日本たばこ産業(売出し)、日本航空(IPO)
日本プライムリアルティ投資法人(グローバルオファリング)
コンフォリア・レジデンシャル投資法人(IPO)

リテール分野における連携戦略

リテール預り資産15兆円以上に向け、グループ一体的な運営を推進

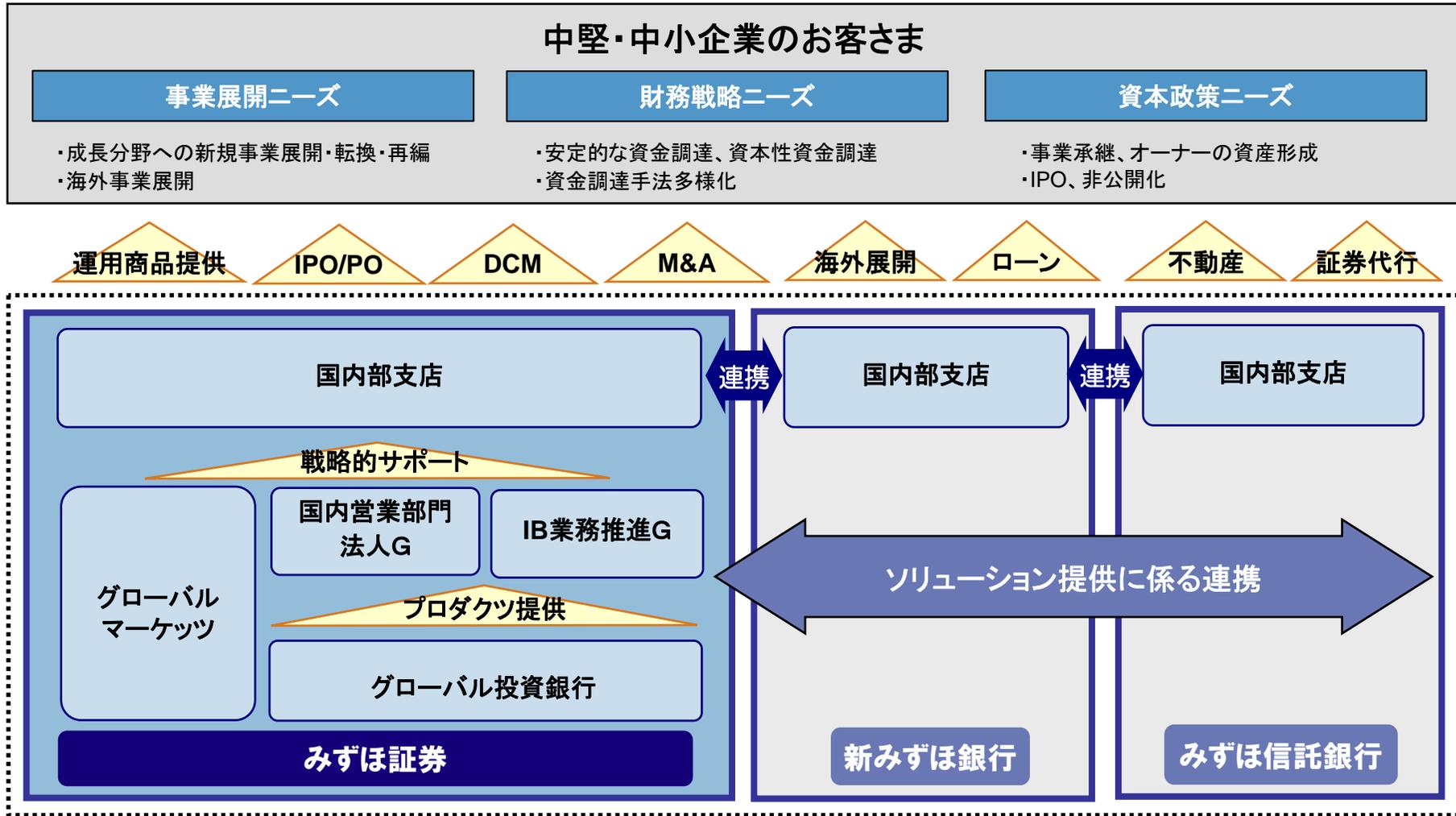


リテール預り資産15兆円以上（2012年度末比+3.5兆円）

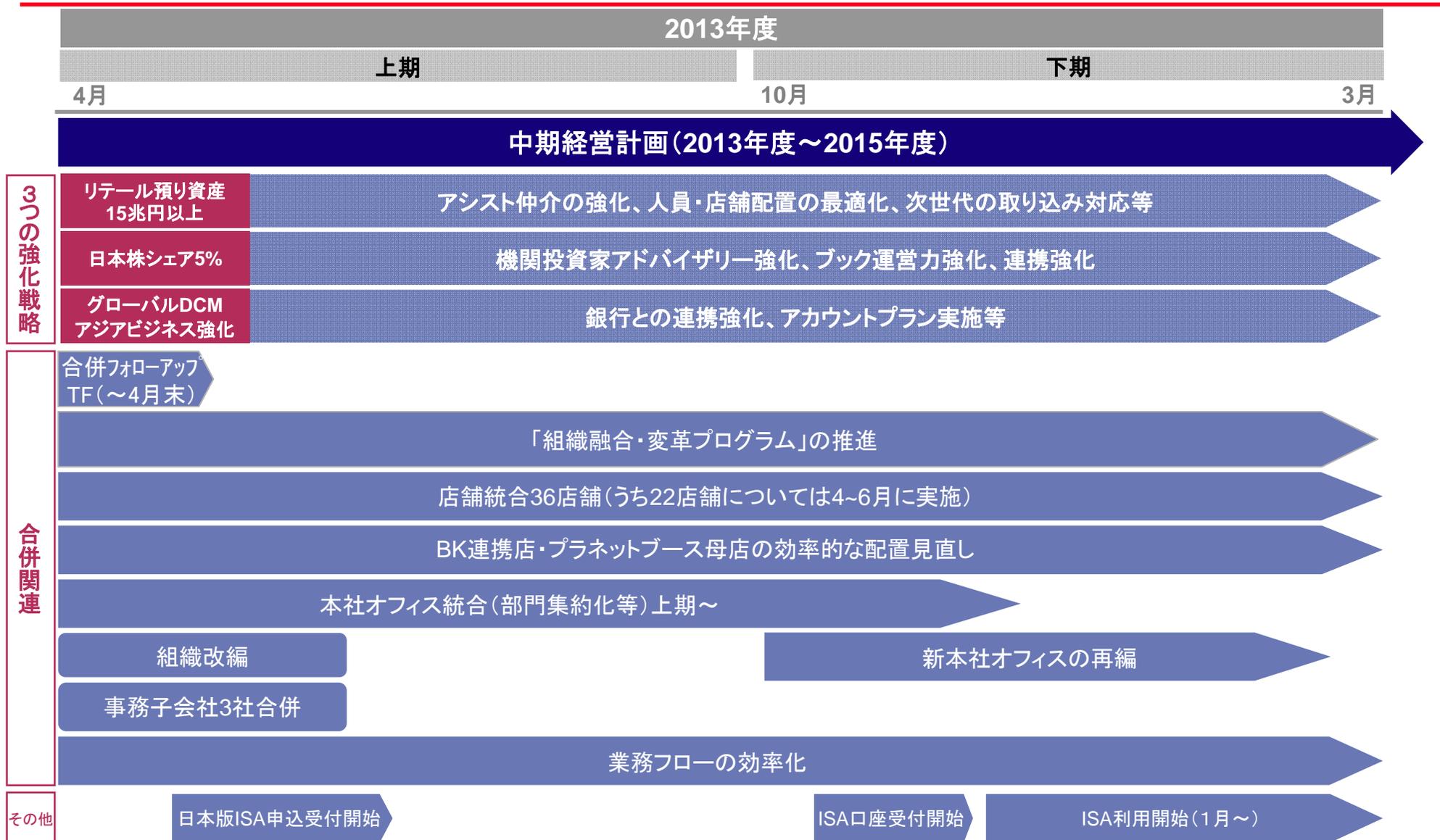
<p>富裕層</p> <ul style="list-style-type: none"> セグメント毎のきめ細かな営業体制 家族口座の囲い込み 	<p>日本版ISA対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 推定市場規模25兆円の囲い込み 	<p>法人オーナーへのアプローチ強化</p> <ul style="list-style-type: none"> オーナーの法人として/個人としてのニーズへのワンストップの対応
---	--	---

中堅・中小企業に係る連携戦略

中堅・中小企業のお客様に対して みずほグループの国内部支店が連携し 高度なソリューションを提供



2013年度の取組みの概要(スケジュール)



※ 検討の結果、前倒し実施可能な施策は、準備完了次第実施

1. 銀・信・証グループ一体戦略

2. みずほ信託銀行（信託機能の活用）

3. みずほ証券（証券機能の活用）

4. トラストラウンジ／プラネットブース

本章には、事業戦略や数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。将来の見通しに関する記述に係る留意事項等につきましては、1ページをご参照ください。

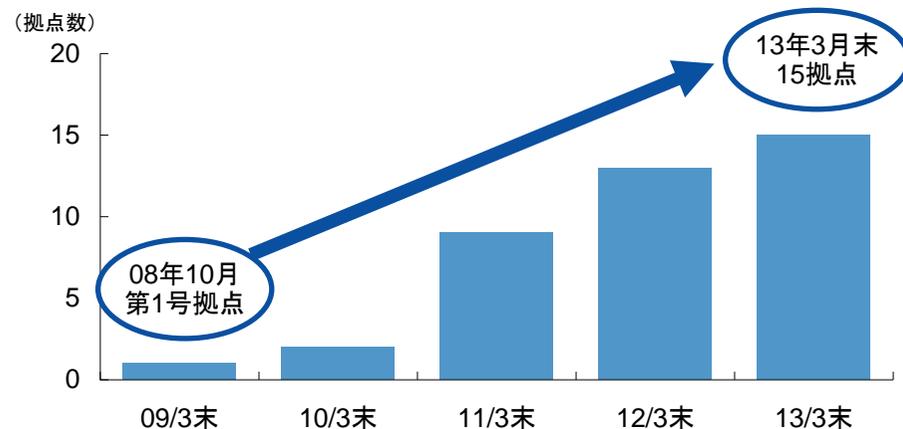
個人顧客向け 銀行-信託連携

トラストラウンジの展開

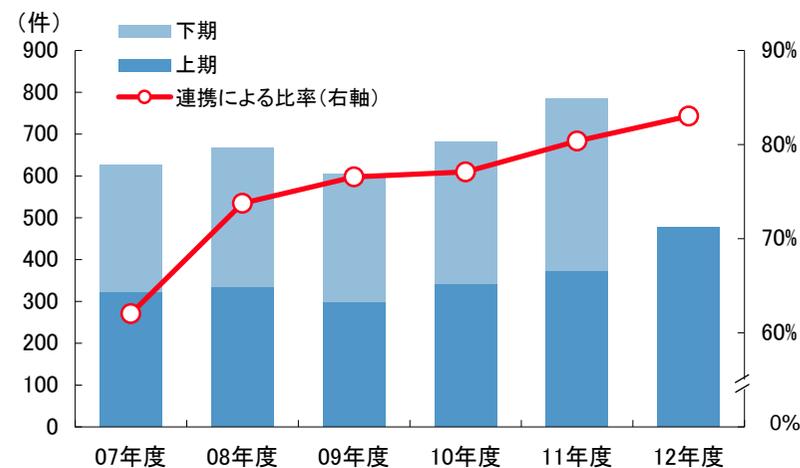


サービス体制

- ①顧客基盤
 - BKからの紹介が中心
- ②設置場所
 - BK支店内および近隣
- ③取扱サービス
 - コンサルティングサービス
 - －相続(遺言信託、遺産整理)
 - －不動産
 - －資産運用



みずほ信託銀行:遺産整理受託件数と連携実績

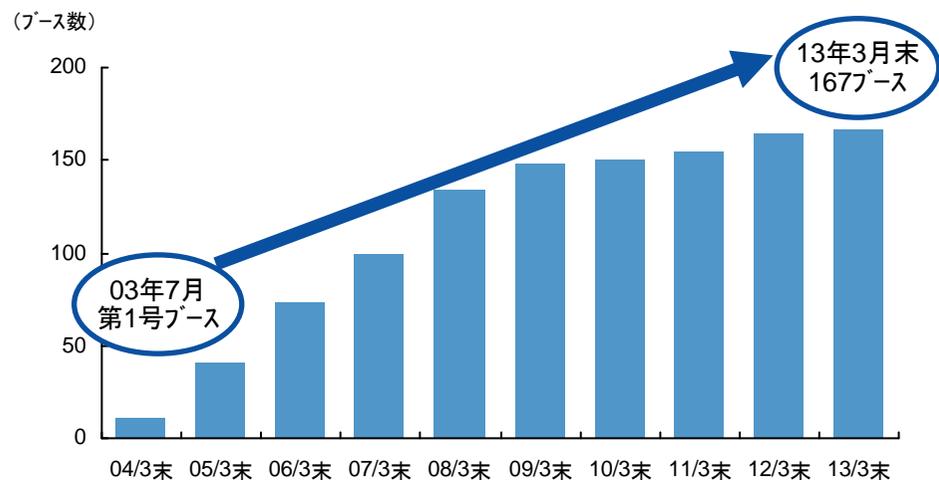


個人顧客向け 銀行-証券連携

プラネットブースの展開



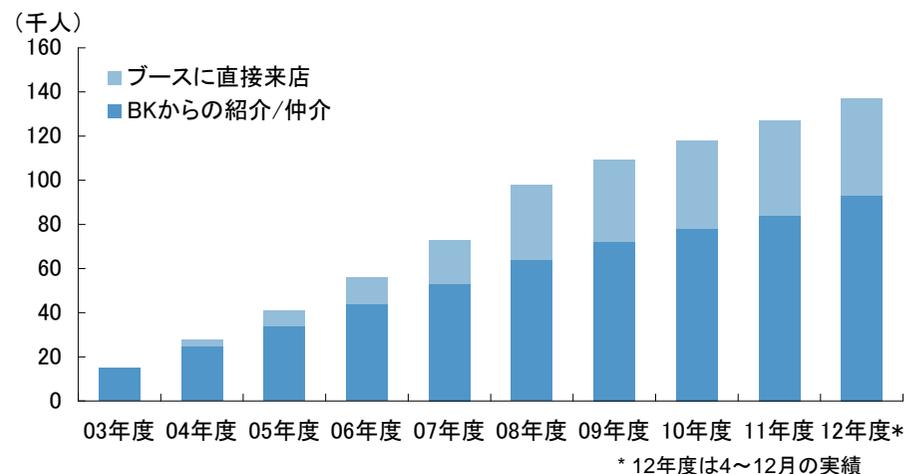
内幸町プラネットブース(東京)



サービス体制

- ①顧客基盤
 - BKからの紹介/仲介
 - プラネットブースに直接来店
- ②設置場所
 - BK支店ロビー内
- ③取扱サービス
 - フルラインの証券サービス
 - 国内株式、海外株式
 - 国内債券、海外債券
 - 投資信託
 - 各種投資情報

連携顧客数の推移 (累計)



* 12年度は4~12月の実績